

Simulation d'entretiens commerciaux

CONCLURE VOS VENTES

PROGRAMME

Préparer la visite

- Définir les objectifs
- Connaître son client

Se vendre

- Etre à l'écoute
- S'intéresser à son client

Traiter les objections

- Laisser s'exprimer son interlocuteur
- Transformer, minimiser les objections

Négocier

- Préparer l'entretien
- Contrepartie
- Valoriser

Outils

- SIMAC (situation, idée, mécanismes, avantages, conclusion)

Conclure les ventes

- Elaborer une solution sur mesure
- Capacité à traduire ses besoins en terme de solution produits



Public

- > Créateurs/repreneurs d'entreprise (Création < 3 ans)
- > Commerciaux



Objectifs

- > Structurer et dérouler votre argumentation de façon à bien la communiquer



Durée

- > 2 demi-journées



Modalités d'évaluation

- > Évaluation de la formation par les participants
- > Attestation de formation